

## **Leseprobe**

# **Ernährungsberater/-in (IST)**

### **Studienheft**

## **Professionelles Ernährungscoaching**

### **Autorin**

### **Dr. Brigitte Bäuerlein**

Dr. Brigitte Bäuerlein ist Diplom-Oecotrophologin. Neben ihrer selbstständigen Tätigkeit als Ernährungsberaterin und -therapeutin mit eigener Praxis ist sie seit vielen Jahren für das IST-Studieninstitut als Autorin und Dozentin tätig sowie als Modulbeauftragte an der IST-Hochschule für Management.

### **Sylvia Herberg**

ist Diplom-Oecotrophologin und staatlich anerkannte Diätassistentin. Neben ihrer selbstständigen Tätigkeit als Ernährungsberaterin und -therapeutin mit eigener Praxis ist sie seit vielen Jahren für das IST-Studieninstitut als Autorin und Dozentin tätig.

### 3.6 Wahrnehmung des Beraters und des Ratsuchenden

#### 3.6.1 Die Repräsentationssysteme – das Gegenüber besser wahrnehmen

Als Berater ist es sehr wichtig, sich darüber bewusst zu sein, wie wir selber und der andere am meisten wahrnehmen. So ist es einfach, sich auf den anderen einzustellen. Wenn wir wissen, auf welchem Wahrnehmungskanal der andere eventuell am meisten unterwegs ist, können wir uns ihm leichter angleichen und schneller eine gute Beziehung zum Gegenüber aufbauen.

Unsere Wahrnehmungskanäle:

#### VAKOG

(visuell – auditiv – kinästhetisch – olfaktorisch – gustatorisch)

V Visuell (mit dem Sehsinn, d. h. mit den Augen)

A Auditiv (mit dem Hörsinn, d. h. mit den Ohren)

K Kinästhetisch (spüren, d. h. mit allen Teilen des Körpers)

O Olfaktorisch (mit dem Geruchssinn, d. h. mit der Nase)

G Gustatorisch (mit dem Geschmackssinn, d. h. mit dem Gaumen)

In der Regel werden ein oder zwei Sinneskanäle bevorzugt verwendet. Hierbei handelt es sich häufig um visuelle und akustische oder kinästhetische und visuelle Repräsentationen. Durchschnittlich erreichen uns pro Sekunde ca. 12 Millionen Bits an Eindrücken über die Sinneskanäle, davon sind:

**Visuell:** ca. 10 Millionen

**Auditiv:** ca. 1 Million

**Kinästhetisch:** mehrere 100.000

**Olfaktorisch:** mehrere 100.000

**Gustatorisch:** mehrere 100.000

### 3.6.2 Genauere Beschreibung der Wahrnehmungs- bzw. Lerntypen

#### Der visuelle Lerntyp

- Der visuelle Lerntyp verlässt sich auf das, was er sieht.
- Er nimmt Informationen gut auf, indem er ein Bild malt oder ein vorhandenes studiert.
- Man erkennt ihn daran, dass er sich häufig Notizen macht oder Skizzen anfertigt.
- Fragt man ihn, wo etwas geschrieben steht, muss er nicht lange überlegen, um mit den exakten Angaben aufzuwarten.
- Die Sprache und die Träume von visuellen Lerntypen sind meist bilderreich, farbig und voller Details.

#### Der auditive Lerntyp

- Der auditive Lerntyp erfasst das Wissen am besten durch Hören.
- Man erkennt ihn daran, dass er beim Lernen häufig die Lippen bewegt.
- Er liest sich die Texte oft laut vor, führt Selbstgespräche und lernt besonders gut, wenn er jemandem zuhören kann.
- Auch Gedichte oder Melodien prägen sich ihm schnell ein.
- Er hat eine gute und schnelle Auffassungsgabe, hört aufmerksam zu, erzählt hervorragend nach und kann gut kombinieren.

#### Der kinästhetische Lerntyp

- Der kinästhetische Lerntyp lernt am besten dadurch, dass er selbst etwas tut – z. B. durch Ausprobieren, Rollenspiele, Übungspräsentationen oder Gruppenaktivitäten.
- Der kinästhetische Lerntyp ist ein Anpacker – keiner, der lange zögert oder nachdenkt.
- Er lässt sich in starkem Maße von seinen Gefühlen leiten und setzt innere und äußere Impulse sofort tatkräftig in Aktionen um.
- Man erkennt ihn daran, dass er beim Erzählen auch seine Hände benutzt und den ganzen Körper sprechen lässt.



### 3. Kommunikation in der Ernährungsberatung

#### Der kommunikative Lerntyp

- Der kommunikative Lerntyp ist ein guter Redner und ein noch besserer Zuhörer.
- Bei Trainern und Seminarleitern ist er besonders beliebt, weil er das Meeting durch seine Mitarbeit aktiv mitgestaltet.
- Sein sympathisches Wesen kommt auch bei Kollegen gut an.
- Häufig wird er um Rat gefragt oder er bringt sich bei Streitigkeiten als Schlichter ein. Der kommunikative Lerntyp lernt gerne und gut im Austausch mit anderen.

#### Der personenorientierte Lerntyp

- Der personenorientierte Lerntyp ist in hohem Maße auf eine sympathische und fähige Lehrkraft angewiesen.
- Am liebsten wäre ihm Einzelunterricht.
- Wenn er einen guten Draht zu dem Trainer oder Dozenten hat, lernt er so gut wie alles.
- Ist das Verhältnis zum Trainer oder Dozenten jedoch problematisch, kann er nicht sein volles Potenzial entfalten.
- Der personenorientierte Lerntyp neigt daher zu Leistungsschwankungen und Selbstzweifeln.

#### Der medienorientierte Lerntyp

- Der medienorientierte Lerntyp lernt gut mit technischen Hilfsmitteln.
- Im Grunde braucht er keinen Lehrer, weil er in der Lage ist, sich die meisten Inhalte selbst zu vermitteln.
- Man erkennt diesen Lerntyp an seiner andauernden Begeisterung für technische Neuerungen und Zusammenhänge.
- Dadurch entwickelt er ein hohes Maß an Eigenmotivation und muss selten zum Lernen angehalten werden.

**Fazit**

- Eine absolute Abgrenzung der einzelnen Lerntypen voneinander ist so gut wie unmöglich.
- Kein Mensch ist in der Lage, nur auf eine Weise zu lernen.
- In der Regel ist ein Wahrnehmungskanal stärker ausgeprägt als die anderen und wird deshalb auch im Lernprozess überproportional beansprucht.
- Über die eigene Veranlagung Bescheid zu wissen, ist daher sehr wichtig, denn sie ist entscheidend dafür, ob und wie wichtige oder schwer erlernbare Inhalte von unserem Gehirn verarbeitet werden.
- Wird die eigene Veranlagung durch geeignete Lernmethoden unterstützt, ist fast alles möglich!

(aus dem Basisseminar der Akademie für neurowissenschaftliches Bildungsmanagement)

Als Berater haben Sie einen enormen Vorteil, wenn Sie schneller erkennen, auf welchem Kanal der Ratsuchende vorwiegend unterwegs ist. Während des Beratungsgesprächs können Sie nachhören, wie sich Ihr Gegenüber ausdrückt und welche Wörter Ihr Gegenüber benutzt. Finden Sie heraus, dass er sehr viele Umschreibungen aus der visuellen Welt äußert, so können Sie sich ihm angleichen (pacen). Dies führt dazu, dass Ihr Gegenüber sich viel schneller unbewusst angenommen und verstanden fühlt.

**Anmerkung**

Dies hat nichts mit Manipulation zu tun. Hier geht es ausschließlich darum den anderen noch besser da abzuholen wo er grade steht um einen Beratungserfolg auf möglichst vielen Ebenen herzustellen.

## 3. Kommunikation in der Ernährungsberatung

**VAKOG-Vokabelliste**

<b>Visuell:</b>
Sehen – schauen – vorstellen
Einblick – Ansicht – Vorstellung
Klar sehen – klären – fokussieren
Perspektive – Blickwinkel – Blickpunkt
Verschwommen – hell – leuchtend
Aus meiner Sicht der Dinge...
Licht in die Angelegenheit bringen – mir geht ein Licht auf
Trübe Aussichten haben – schwarzsehen – rotsehen
Überblick – Durchblick
Jemandem die Augen öffnen – jemanden hinteres Licht führen
Zur Einsicht kommen
Einen blinden Fleck haben
Ein X für ein U vormachen
Darüber hinweg sehen – das Nachsehen haben
In Augenschein nehmen – zu Gesicht bekommen
Undurchsichtig – bei näherer Betrachtung
Etwas Unvorhergesehenes
Durch die rosarote Brille gucken
Es erscheint mir... - Kannst du dir vorstellen...
Getrübler Blick – vor meinem geistigen Auge
Eine strahlende Zukunft
<b>Auditiv:</b>
Hören – zuhören – überhören – klingen
Anrufen – sich verabreden – einverstanden sein
Verständnis haben – Einspruch erheben
In Harmonie sein – im Gleichklang – in Resonanz – in Hochstimmung
Auf der gleichen Wellenlänge – den Groschen fallen hören
Einstimmen – zustimmen – nachfragen
Sich von etwas los sagen – ein gutes Wort einlegen
Viel Tamtam – viel Lärm um nichts
Es rauscht an mir vorüber – zum einen Ohr rein, zum anderen raus
Taub sein für gute Ratschläge – nur mit halbem Ohr hinhören
Es klingelt mir in den Ohren – das kommt nicht infrage
Jemandem sein Ohr leihen – ein offenes Ohr haben
Den richtigen Ton anschlagen – sich Gehör verschaffen
Das ist Musik in meinen Ohren – das kommt mir spanisch vor
Ist das stimmig für dich – missgestimmt – verstimmt
Wortwechsel – Krach haben – Missklänge
Unstimmigkeiten – sprachlos sein – kleinlaut werden

## 3. Kommunikation in der Ernährungsberatung

Wortkarg – wortwörtlich – unerhört! – unmissverständlich
Seine Zunge im Zaum halten – Ton angehend
Etwas laut und deutlich sagen – taktvoll sein
Sang- und klanglos verschwinden – ich glaub, ich hör nicht richtig
<b>Kinästhetisch:</b>
Fühlen – berühren – anrühren
Greifen – zugreifen – begreifen
Bewegend – warmherzig – dickfellig
In Balance – Schwingungen
Hart – scharf – weich – rau – gewichtig
Warm – kalt – feucht – glatt
Spannend – gespannt – gebunden
Unter Druck sein – geknickt sein – Beklemmungen haben
In Kontakt kommen – jemandem beistehen
An der Oberfläche kratzen – seinen Standpunkt vertreten
Rückschläge – Schlagabtausch
Aus der Rolle fallen – sich in die Nesseln setzen
Mit der Tür ins Haus fallen – jemandem aufs Dach steigen
Auf Händen tragen – auf Rosen gebettet
Anhänglich – zusammenhalten – am gleichen Strang ziehen
Standfest – standhaft – aus dem Gleichgewicht sein
Sich zusammenreißen – sich zurückhalten
Aus der Haut fahren – in die Luft gehen
Aufbrausen – cool bleiben
<b>Olfaktorisch/gustatorisch:</b>
Bitter – scharf – schal – ich bin sauer – sie ist süß
Eine faule Sache – eine bittere Pille – verbittert sein
Frisch wie der Morgen – das süße Leben
Das schmeckt mir nicht – das stinkt mir – reinriechen
Die Schnauze/Nase voll haben – einen Riecher haben
Ganz nach meinem Geschmack – ein Leckerbissen
Ein gefundenes Fressen – Schnupperkurs

(in Anlehnung an FÖSGES, NLP-Lehrtrainerin)



### 3.6.3 Beobachtungen/Wahrnehmungen anbieten (zurückspiegeln)

#### Ein positives Feedback ist immer wertvoll!

Der Berater darf seine eigenen Beobachtungen oder Empfindungen anbieten. Oftmals handelt es sich hierbei um Dinge, die dem Gegenüber nicht bewusst sind und die als wertvolle Anregungen dienen können. Allerdings sollte darauf geachtet werden, dass die eigenen Äußerungen auch tatsächlich das weitere Gespräch voranbringen und eine Hilfestellung bieten. Außerdem sollte immer nachgefragt werden, ob ein Feedback von Seiten des Ratsuchenden erwünscht ist.

#### Beispiele:

- Sie wirken ... (ungeduldig, berührt,...)
- Ich habe den Eindruck, dass ... (Sie sich bereits auf eine Vorgehensweise festgelegt haben,...)
- Ich sehe, Sie ... (wippen mit dem Fuß, verdrehen die Augen, beißen sich auf die Lippe)

Wichtig ist, dass sich der Angesprochene bei diesen Äußerungen nicht „ertappt“ fühlt, weswegen solche Beobachtungen nur wohlüberlegt und wohl-dosiert weitergegeben werden sollten. Es ist beispielsweise wenig Ziel führend, lediglich die Beobachtung: „Sie haben rote Flecken im Gesicht.“ anzubieten. Von entscheidender Bedeutung ist die Darstellung dieser Beobachtungen und Wahrnehmungen als eigene, zum Beispiel:

Korrigieren Sie mich, wenn ich das falsch verstanden habe, aber bei mir kommt das so an, dass....

Darüber hinaus sollten auch stets die allgemeinen Regeln des Feedback-Gebens beachtet werden:

- Feedback nur als Ich-Botschaft aussprechen
- Wahrnehmungen, Gefühle und Reaktionen beschreiben, nicht interpretieren
- Feedback nur auf konkrete und aktuelle Situation beziehen

Hiervon zu trennen sind Stellungnahmen zur Situation selbst, in denen die Rolle des Beraters bei fachlichen Aspekten angesprochen wird. Allerdings sollte auch hier konkret nachgefragt werden, ob ein fachlicher Ratschlag erwünscht ist.